

# DA04 - DOSSIER D'ACCRÉDITATION DE L'OFFRE DE FORMATION DU 1<sup>ER</sup> ET DU 2<sup>E</sup> CYCLE DE L'ÉTABLISSEMENT : FICHE PROJET D'UNE FORMATION DU 1<sup>ER</sup> ET DU 2<sup>E</sup> CYCLE EN VUE DE L'ACCRÉDITATION

**CAMPAGNE D'ÉVALUATION 2022-2023**

VAGUE C

Établissement demandant l'accréditation : Université de Reims Champagne-Ardenne / IUT de Troyes

Bachelor universitaire de technologie Techniques de Commercialisation	
<b>Caractérisation de la formation</b>	
<b>Intitulé de la formation</b>	Techniques de Commercialisation
<b>Type de cursus</b>	Bachelor universitaire de technologie
<b>Parcours</b>	Marketing digital, e-business et entrepreneuriat Business international : achat et vente Marketing et management du point de vente Business développement et management de la relation client
<b>Lieu(x) de la formation</b>	
<b>Évolution de la formation</b>	<p><b>(1) Renouvellement à l'identique</b></p> <p><del>(2) Renouvellement avec restructuration légère : notamment, changement d'intitulés de parcours (ou mentions pour les formations du domaine de la culture), changement de contenus de formation</del></p> <p><del>(3) Renouvellement avec restructuration importante : notamment, modification du nombre et de l'organisation des parcours (ou mentions pour les formations du domaine de la culture)</del></p> <p><del>(4) Création issue d'une restructuration</del></p> <p><del>(5) Création ex-nihilo</del></p>
<b>Réponse aux recommandations du Hcéres dans l'évaluation du bilan de la formation</b>	
<b>Recommandation 1</b> : mener une réflexion sur la possibilité d'intégrer une ou plusieurs LP	

Des discussions sont en cours avec DIFCAM, partenaire de l'IUT de Troyes sur la LP CPS (Commercialisation de produits et services), pour adapter un parcours du BUT TC aux attentes du secteur bancaire. Dans cette optique, les deux groupes de la LP CPS, traditionnellement ouverts sur les sites de Troyes et Chaumont, ne le seraient plus.

**Recommandation 2 : développer le pool d'intervenants professionnels**

L'éventuelle adaptation locale d'un parcours de BUT TC aux attentes du secteur bancaire (cf. recommandation 1) pourra répondre en partie à cette recommandation puisque des intervenants désignés par DIFCAM participeront à certaines ressources/Saé sur les trois années de BUT. En parallèle, l'équipe enseignante devra mettre à profit les nombreux contacts avec les entreprises, avec la multiplication des terrains de stage dans des secteurs divers, sur différentes périodes et années du BUT, pour inciter les professionnels à intervenir dans les enseignements ressources et Saé.

**Évolution du projet de la formation**

**1. Politique et caractérisation de la formation**

Le BUT et plus largement la réforme de la licence professionnelle dans laquelle il s'inscrit, remet au centre du diplôme la professionnalisation. Il s'agit de l'un des axes prioritaires de l'université de Reims Champagne-Ardenne. Ce B.U.T. tertiaire s'inscrit comme une formation préparant les étudiants aux métiers supports dans les secteurs prioritaires de l'URCA (bioéconomie, industrie et numérique).

Le BUT TC est un diplôme essentiel dans l'offre de formation proposée à l'IUT et à l'université dans le sud Champagne. Ce département est le plus important en termes d'effectif étudiant à l'IUT. Il propose dès la 2<sup>e</sup> année quatre parcours (sur les cinq existants) permettant de répondre aux problématiques locales (mais aussi nationales). Il forme des étudiants à toutes les techniques commerciales, de l'étude de marché jusqu'à la vente, en passant par la stratégie marketing (digital), la communication commerciale, l'international et la relation client.

En proposant le parcours Marketing et management du point de vente exclusivement en alternance, la formation BUT TC s'inscrit dans la volonté de l'établissement de renforcer le développement de la formation professionnelle via l'alternance. Dans ce but, un responsable pédagogique est nommé au sein du département dédié au parcours en alternance pour la gestion administrative, l'animation et le suivi pédagogique, la démarche qualité. L'ouverture supplémentaire du parcours Business développement et management de la relation client en alternance avec le soutien du CFA bancaire DIFCAM (en remplacement la LP CPS) viendra compléter cette offre.

En parallèle, l'ouverture à l'international sera poursuivie et renforcée avec la possibilité de mobilité sortante à la fois en deuxième et troisième année en particulier dans le parcours Business international : achat et vente.

Les aspects du développement durable, mais également de la responsabilité sociétale (DD&RS) sont des préoccupations majeures pour l'IUT de Troyes et un travail collectif est mené depuis l'autoévaluation avec l'ensemble des équipes. Des séminaires avec les personnels sont organisés, afin d'avoir une sensibilisation et une prise de conscience. En parallèle des actions vont être menées avec les étudiants, en inscrivant dans l'ensemble des maquettes une sensibilisation obligatoire aux enjeux du développement durable, de la responsabilité sociétale. En collaboration avec la bibliothèque universitaire une base de connaissances et un cours vont être construits et seront accessibles aux étudiants.

En complément de ces enjeux, il nous semble important également d'intégrer la notion de data (ou big-data), face à laquelle l'ensemble des métiers va devoir s'adapter afin de pouvoir les exploiter. L'IUT va travailler afin que ces aspects soient présents dans l'ensemble des formations dispensées.

**2. Organisation pédagogique de la formation**

La formation s'appuie sur le référentiel national de compétences du BUT TC. L'intégralité des activités pédagogiques au programme national est mise en place. L'approche par compétences est déployée dans l'ensemble de la formation à travers le dialogue entre les ressources pédagogiques classiques et les situations d'apprentissage et d'évaluation (Saé). Les étudiants rendent compte de leurs progrès dans l'acquisition des compétences à travers un portfolio. L'objectif de professionnalisation au cœur de la réforme du BUT s'exprime dans l'importance des stages (dès la première année et sur les trois ans pour 26 semaines) ; les étudiants sont incités à rejoindre dès la deuxième ou troisième année un parcours en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation). Les premières "assises de la professionnalisation" co-organisées en décembre 2022 par

Atoutalent (club d'entreprises du Grand Est), la CCI de Troyes et de l'Aube et l'IUT de Troyes ont vocation à accueillir tous les ans les étudiants du BUT pour les familiariser avec les grandes mutations des secteurs d'activités intéressés par ce BUT.

La certification PIX sera proposée à l'ensemble des étudiants, ainsi que la certification en langue Altissia. En outre, les étudiants le souhaitant pourront passer le TOEIC qui est proposé par l'IUT.

En troisième année de BUT, en formation initiale, une ressource d'initiation à la recherche sera mise en place pour les étudiants.

### **3. Attractivité, performance et pertinence**

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation montre un réel attrait pour les étudiants, en particulier issus de la filière STMG, avec un taux de candidatures important (plus de 1900 vœux pour 140 places).

Le département TC doit améliorer le taux de participation des intervenants professionnels. Cela doit passer par une communication globale au niveau de l'IUT, qui doit expliquer aux entreprises et aux salariés l'intérêt d'intervenir dans nos formations. Cela doit également passer par une mise en adéquation de l'organisation de la formation avec les entreprises, notamment en proposant des formats différents type séminaire sur un point clé de la formation, ou en profitant de la mise en place des SAE pour apporter l'expertise de professionnels sur des problématiques réelles et ambitieuses.

En parallèle, l'équipe enseignante devra mettre à profit les nombreux contacts avec les entreprises, avec la multiplication des terrains de stage et d'alternance, sur différentes périodes et années du BUT, pour inciter les professionnels à intervenir dans les enseignements ressources et Saé.

Par ailleurs, l'intégration de la LP CPS (parcours Banque assurance), devrait également favoriser l'intégration dans le B.U.T. TC des professionnels qui intervenaient dans cette formation, en particulier dans le cadre du partenariat avec le CFA bancaire DIFCAM.

### **4. Pilotage et amélioration continue de la formation**

L'IUT travaille à l'extension de sa certification ISO9001, initialement circonscrite aux formations continues et en alternance, à l'ensemble des formations, y compris en initial. Depuis la rentrée 2022 tous les parcours de BUT proposés en alternance sont intégrés dans la démarche qualité avec l'évaluation des enseignements notamment. Pour les parcours en formation initiale, les enseignements sont évalués au travers des SAE. Cette démarche en cours de mise en place sera généralisée dès la rentrée 2023.

Le conseil de perfectionnement du BUT TC est intégré dans la démarche qualité globale. L'analyse SWOT issue de ces travaux permettra au management du département de préciser sa stratégie de formation (adaptation locale, ouverture des parcours en alternance, etc.).

Le BUT TC est accessible en troisième année pour des étudiants titulaires d'une L2 ou d'un BTS dans des filières proches.

Les quatre parcours proposés permettent de répondre aux besoins des professionnels dans les principaux domaines de l'activité commerciale. L'ouverture d'un parcours en alternance dès la deuxième année le confirme. Une réflexion pour proposer une adaptation locale en cohérence avec le partenaire DIFCAM va également dans ce sens.

La mise en place de l'alternance devrait faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.

Le passage du TOEIC est systématiquement proposé à tous nos étudiants. Les étudiants ont aussi accès à la formation Altissia qu'il doivent passer pendant leur cursus de BUT.

Toutes les heures qui figurent dans les différentes SAE font partie de l'adaptation locale. Ceci nous permet de développer les compétences des étudiants en gestion de projet, communication, vente et marketing qui sont le cœur de la formation. Les heures d'adaptations locale doivent être utilisées, en première année pour favoriser la réussite des étudiants, et en année 2 et 3, d'une part pour intégrer les aspects du partenaire DIFCAM, d'autre part pour répondre aux secteurs d'activités locaux. Cela devrait par ailleurs favoriser l'intervention de professionnels sur des enjeux spécifiques de la formation.